

Las soluciones SaaS de Esker crecen en todo el mundo

Madrid, 28 de octubre de 2009 – Esker, principal proveedor de soluciones de automatización de procesos documentales, ha dado a conocer sus resultados financieros correspondientes al tercer trimestre de 2009:

Ingresos de Ventas (sin auditar)	Q3 2009 M€	Q3 2008 M€	Q3 2009/Q3 2008 Crecimiento**	Interanual M€	Interanual 2009/2008 Crecimiento **
Automatización de Procesos Documentales*	4,91	4,17	+13%	14,20	11%
Servidores de Fax	1,21	1,34	-11%	3,92	-13%
Acceso Host	0,46	0,76	-41%	1,59	-33%
Total	6,58	6,27	4%	19,71	1%

* Incluye Esker DeliveryWare, Esker on Demand y FlyDoc

** El crecimiento no toma en cuenta el efecto de variación de divisas: tipo de cambio de 2009 aplicado a las cifras de 2008

Crecimiento Renovado

Durante el tercer trimestre de 2009, las ventas de Esker crecieron un 4% a tipo de cambio fijo y un 5% a tipo de cambio corriente, en comparación con el tercer trimestre de 2008. Este tercer trimestre está marcado por el **retorno al crecimiento** y compensa la lenta evolución experimentada a finales del segundo trimestre. En los primeros nueve meses del año, el incremento en las ventas se mantuvo en un 1% a tipo de cambio fijo y en un **4% a tipo de cambio corriente**.

Grandes variaciones en el rendimiento por regiones

El rendimiento general del Grupo muestra disparidades entre las distintas regiones del mundo, reflejando el estado actual de la economía global. La zona Asia-Pacífico ha experimentado el crecimiento más grande en ventas (51%). Estados Unidos disminuyó en un 5% y **las ventas de Europa crecieron un 12%**. Sin embargo, es necesario señalar que las ventas en Estados Unidos sólo incluyen una pequeña proporción de los numerosos contratos bajo demanda firmados durante el periodo en la región.

Sólido crecimiento de soluciones bajo demanda

Las soluciones de automatización documental han tenido un comportamiento dispar. Los servicios bajo demanda (FlyDoc y Esker on Demand) crecieron un 60%, mientras que las soluciones tradicionales (Esker DeliveryWare) disminuyeron ligeramente en un 12%. A diferencia de las soluciones tradicionales, **los servicios bajo demanda (SaaS o cloud computing) no requieren una gran inversión y por tanto no se han visto afectadas por la crisis económica** o la postergación de los proyectos de TI. Además, los servicios bajo

demanda están empezando a despegar fuera de Francia. Estados Unidos, en particular, firmó un número récord de contratos en el tercer trimestre. Los ingresos por ventas generados por los servicios bajo demanda representan un 37% del total de ventas de la compañía en el tercer trimestre. Adicionalmente, con los ingresos de mantenimiento, que representan un 32% de las ventas, estas cifras aseguran un 70% de ingresos recurrentes para la compañía.

El tercer trimestre no deja duda sobre la rentabilidad

Las sólidas ventas experimentadas durante el tercer trimestre de 2009, junto con los estrictos controles de costes, han permitido que Esker alcance resultados operativos positivos durante el periodo.

A septiembre de 2009, la tesorería de la compañía sumaba 6,8 millones de Euros (frente a 5,7 millones de euros registrados al 31 de diciembre de 2008).

“Estos resultados son muy positivos para nosotros porque demuestran que estamos trabajando con una estrategia correcta”, comenta **Emmanuel Olivier, CEO de Esker**.

Perspectiva para 2009

A pesar de la ligera aceleración constatada en el ciclo de decisión de sus clientes, Esker no espera una fuerte recuperación durante el cuarto trimestre. La tendencia actual posiblemente se extenderá hasta finales de año con un sólido crecimiento en las ventas en Asia, así como **un continuo crecimiento de la oferta SaaS**. Aunque Esker no espera una gran tasa de crecimiento para el próximo trimestre, los ingresos recurrentes combinados con una gestión cuidadosa de costes permitirán que la compañía **genere resultados operativos positivos, asegurando que 2009 sea un año significativamente rentable**.

Acerca de Esker

Esker provee soluciones que mejoran la eficiencia y rentabilidad de las empresas gracias a la automatización de sus procesos de negocio. La automatización permite reducir la intervención manual y el uso del papel, dotando al equipo directivo de un mayor control y visibilidad sobre los flujos documentales que entran y salen de la empresa. Pudiéndose utilizar como servicio o en propiedad, la solución de Esker es una plataforma universal de automatización para cada tipo de proceso y de canal de comunicación, que permite recortar costes, obtener rendimientos operativos importantes e inmediatos y recuperar la inversión en un periodo de entre tres a seis meses. Fundada en 1985, Esker cuenta con más de 80.000 clientes en todo el mundo. En la península ibérica, la empresa está presente desde el año 1995 y da servicio a más de 400 empresas clientes de Esker DeliveryWare y Esker Fax, y más de 2000 clientes de Acceso Host. Las oficinas centrales de Esker están ubicadas en Lyon, Francia y cuenta con filiales en España, Estados Unidos, Alemania, Reino Unido, Italia, Singapur y Australia. Esker Ibérica cubre también la región de América Latina.

Esker cotiza en Euronext, la Bolsa de Valores de Francia (Le Nouveau Marché/ISIN: FR0000035818).

Para más información, visite, www.esker.es

Si piensa que usted sufre de un exceso de papel, haga la prueba en www.quitpaper.es

Contacto Prensa: 01 Consulting – Mariana Tuis–
Tel: 91 713 1810 – Fax 91 355 7160 - Email: informacion@01consulting.com